



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020
Negociación Internacional

1. HORIZONTE INSTITUCIONAL	
1.1 MISION	
Misión Institucional	Misión del Programa
La Corporación Universidad de la Costa, como institución de Educación Superior tiene como misión formar un ciudadano integral bajo el principio de la libertad de pensamiento y pluralismo ideológico, con un alto sentido de responsabilidad en la búsqueda permanente de la excelencia académica e investigativa, utilizando para lograrlo el desarrollo de ciencia, la técnica, la tecnología y la cultura.	Formar profesionales integrales con capacidad de plantear y desarrollar propuestas de Internacionalización viables para la transformación y comercialización de productos y servicios con enfoque innovador a mercados Globales con sentido idóneo, reflexivo, crítico, creativo, utilizando para lograrlo el desarrollo de la ciencia, la tecnología y la cultura; conscientes de sus deberes profesionales, capaces de competir en un mercado regional, nacional e internacional
1.2 VISIÓN	
Visión Institucional	Visión del Programa
La Corporación Universidad de la Costa, tiene como visión ser reconocida por la sociedad como una institución de educación superior de alta calidad y accesible a todos aquellos que cumplan los requerimientos académicos.	Seremos un programa posicionado en el ámbito nacional e internacional reconocido por su compromiso con la sociedad formando profesionales integrales con alto grado de sensibilidad social, que respondan a los retos de la Globalización, que impacten en organizaciones, trabajadores y comunidad en general, asegurando una formación humanística e interdisciplinaria apoyada en los pilares de la investigación.
1.3 VALORES	
Excelencia: Entendida como el compromiso de la Institución en mantener unas condiciones de alta calidad en sus procesos académicos, administrativos y financieros. Civismo: Entendido como el comportamiento respetuoso de la comunidad universitaria con las normas de convivencia ciudadana. Respeto: Entendido como el reconocimiento del valor propio, de los demás y del entorno. Servicio: Se entiende como la disposición de los miembros de la comunidad universitaria para atender las necesidades de la sociedad. Compromiso Social: Entendido como la responsabilidad que tiene la Universidad de promover acciones que contribuyan al desarrollo sostenible. Comportamiento Ético: Entendido como el conjunto de acciones de los miembros de la comunidad universitaria que reflejan la filosofía institucional.	



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

Trabajo en Equipo: Entendido como la contribución articulada de los miembros de la comunidad universitaria al logro de los objetivos institucionales.

2. PERFILES

2.1 PERFIL DEL DOCENTE

Profesional en área de Ciencias Económicas, con Maestría o Doctorado en el área de formación en Negocios Internacionales o a fines; Nivel de Inglés mínimo B1; Experiencia en docencia universitaria mínima de tres (3) años; Experiencia mínima de tres (3) años en el área profesional específica de los Negocios Internacionales; Experiencia en el desarrollo de procesos investigativos; Relaciones con el sector externo.

2.2 PERFIL DE FORMACIÓN

El profesional en Negocios Internacionales cuenta con unas competencias profesionales (genéricas y específicas) que le permiten abordar su profesión desde diferentes ámbitos. Posee el conocimiento de negocios para aplicarlo con capacidad analítica, crítica y propositiva en la toma de decisiones respecto a la creación, gestión y promoción de unidades productivas o negociaciones a nivel nacional e internacional. Está facultado para desempeñar el rol de negociador internacional con organizaciones competitivas que se encuentren comprometidas con el medio ambiente y promuevan la dignidad humana, partiendo del respeto por las creencias y el diálogo con otros como contribución a la construcción de una sociedad más equitativa y justa.

Competente para relacionarse e implementar planes de negocios internacionales que propendan por la innovación, la productividad y la competitividad.

3. IDENTIFICACION DE LA ASIGNATURA

Facultad: Ciencias Económicas	Programa: Negocios Internacionales			
Nivel de Formación:	Técnico ()	Tecnólogo ()	Pregrado (X)	Posgrado: E () M () D ()
Nombre de la Asignatura: Negociación Internacional	Horas de trabajo Presencial:48	Horas de trabajo independiente:96	Total de horas:144	Número de Créditos:3
Código: 231A2				
Área de formación: Negocios Internacionales		Prerrequisito:		



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

3.1 JUSTIFICACION

Las empresas cada vez más se mueven en mercados globalizados realizando negociaciones comerciales ya sea de importación y/o exportación. Para concretar estas negociaciones se debe contar con un amplio dominio cultural, social, político y económico de las diversas regiones que integran el mundo. Así mismo, se hace necesario contar con la habilidad de aplicar las técnicas de negociación que le permitan persuadir a su contraparte y así lograr satisfacer mutuamente sus necesidades cerrando negocios con el objetivo de ganar-ganar.

La presencia de actores públicos, privados y grupos de interés, consolida un escenario heterogéneo; de diversos niveles de negociación internacional y manejo de conflictos que demanda un análisis holístico y complejo. Este curso generará espacios que permitan abordar temas claves de las negociaciones internacionales: contextos, actores y enfoques.

3.2 COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Competencias genéricas	Competencia Específica
Razonamiento cuantitativo Competencias Ciudadanas Lectura crítica Comunicación escrita Inglés	Analizar el contexto político, social, cultural, y económico en la dinámica de la globalización para la planificación de estrategias de negociación, la resolución de conflictos y la identificación de oportunidades, que permitan el desarrollo de procesos de negociación internacional.

3.3 PLANEACIÓN UNIDADES DE FORMACIÓN

Unidades	Horas presenciales:	Horas trabajo independiente:
1. La negociación como mecanismo de resolución de conflictos.	15	30
2. Modelos, estrategias y técnicas de negociación	15	30
3. Etapas del proceso de negociación internacional	18	36
Tiempo total	48	96



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

3.3.1 UNIDAD No. 1 La Negociación como mecanismo de resolución de conflictos	
Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
Proponer escenarios para la resolución de conflictos a través del análisis de la naturaleza del mismo para el desarrollo de procesos exitosos de negociación internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica las fuentes del conflicto objeto de estudio y la situación en que se enmarca. 2. Comprende las causas y posibles soluciones de un conflicto, logrando su resolución óptima. 3. Relaciona la negociación con los diferentes mecanismos de resolución de conflictos. 4. Aplica las diferentes herramientas en la resolución de conflictos.

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
1. Fuentes de conflicto.	Taller pedagógico sobre las fuentes de conflicto, para fortalecer la habilidad para buscar, procesar y realizar información procedente de fuentes diversas.	Lecturas sobre los temas a tratar en español y en segunda lengua para desarrollar la capacidad de comunicación abstracción, análisis y síntesis, capacidad crítica y autocrítica,	Pruebas objetivas por competencia en Cuestionario Saber Pro, para la evaluación de competencias interpretativas, argumentativas y propositivas, sobre las fuentes del conflicto.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

<i>2. Contextos en que se desarrolla un conflicto.</i>	Socio drama para identificar contextos donde se desarrolla un conflicto, para fortalecer la capacidad para tomar decisiones, Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad y Capacidad de trabajo en equipo.	conocimientos sobre el área de estudio y profesión, habilidades de manejo de las TIC´s	Observación de los procesos que los alumnos siguieron para realizar el socio drama.
<i>3. Causas y posibles soluciones para resolver un conflicto.</i>	Mesa redonda sobre las causas y posibles soluciones para resolver un conflicto, para fortalecer la capacidad crítica y autocrítica, capacidad de trabajo en equipo, capacidad para aplicar los conocimientos en la práctica y la capacidad de comunicación oral.		Rúbrica para mesa redonda donde se evalúa el respeto, idoneidad y su capacidad crítica y autocrítica, evidenciando su compromiso con la ética, el medio ambiente y la calidad.
<i>4. La Negociación como mecanismo de resolución de conflictos.</i>	Aprendizaje basado en problemas sobre la negociación como mecanismo de resolución de conflictos, para fortalecer la capacidad de abstracción, análisis y síntesis.		Observación del proceso en donde “los alumnos deben buscar la solución entendiendo los conceptos y aplicándolos al mismo”, para fortalecer la reflexión y análisis, el razonamiento y la creatividad.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC

VICERRECTORÍA ACADÉMICA

FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04

Actualizado a 20 de marzo- 2020

4. RECURSOS EDUCATIVOS

Equipos	Herramientas	Materiales
Video Beam. Computador	Legiscomex	Textos sugeridos en la bibliografía. Revistas especializadas.

REFERENCIAS:

1. Fundamentos de Negociación. Quinta edición, 2012. Lewiki, Barry, Saunders. Editorial Mc Graw Hill.
2. La negociación empresarial, Primera edición, Pinkas Flint B. Ediciones Justo Valenzuela Lima Perú.
3. Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Primera edición, 2011. Barbara A. Budjac Corvette. Editorial Pearson.
4. Negociación y Contratación Internacional. 1ª. edición. Pilar Caballero Sánchez de Puerta – Bogotá: Ediciones de la U,2015.
5. Vender en China. 1ª. edición. Lluís Arasan – Yongtao Gu. Barcelona:Viena Ediciones,2009.
6. Negociando con el Diablo, cuando negociar o cuando pelear, Robert Mnookin, Grupo Editorial norma.
7. Negociar: Cómo satisfacer a ambas partes. 1ª.edición. Acosta Vera, José María. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2018.
8. Cuaderno de ejercicios para negociar rápido y bien. 2ª. Edición. Rodach Gérard. Barcelona :Malinka Libros.2014.
9. Gestión de los Negocios Internacionales. 1ª. edición. Liliana E. Gnazzo, Carlos A. Ledesma, Mirta Domínguez, Luis Elaskar, Javier R. Espina, Raúl V. Ochoa, Gonzalo D. Peña, Fernando Urdaniz. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.,2007.
10. Negociación Intercultural: Estrategias y Técnicas de negociación internacional. 1ª.edición. Domingo Cabeza Nieto, Pelayo Corella García, Carlos Jiménez Pérez. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2017.
11. Culture and business networks: International business negotiations with Arab managers. Priyan Khakhar, Hussain Gulzar Rammal. International Business Review 22 (2013) 578–590.
12. Negotiation. Jeanne Brett, Leigh Thompson. Organizational Behavior and Human



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

Decision Processes 136 (2016) 68–79.

13. The science of culture and negotiation. Brian C Gunia, Jeanne M Brett and Michele J Gelfand. ScienceDirect. Current Opinion in Psychology 2016, 8:78–83.

14. Material entregado en clase y disponible en Moodle.

3.3.1 UNIDAD No.2 Modelos, Estrategias y Técnicas de Negociación

Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
Emplear los diferentes modelos y estrategias de negociación para lograr acuerdos ajustados a las necesidades del mercado internacional.	<ol style="list-style-type: none">1. Conoce los modelos, estrategias y técnicas empleadas en un proceso de negociación.2. Comprende las diferencias, ventajas y situaciones en las que se emplean los modelos, estrategias y técnicas de negociación.3. Establece el modelo, estrategias y técnicas a ser empleadas de acuerdo con la situación en que se desarrolle el proceso de negociación.4. Aplica el modelo, estrategias y técnicas seleccionadas para el desarrollo del proceso de negociación.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<i>1. Estilos de Negociación</i>	Estudio de caso sobre los diferentes estilos de negociación, para aplicar los contenidos teóricos a una realidad tangible y cercana al futuro del entorno laboral; el fomento de habilidades interpersonales y de trabajo en equipo.	Lecturas sobre los temas a tratar en español y en segunda lengua para desarrollar la capacidad de comunicación abstracción, análisis y síntesis, capacidad crítica y autocrítica, conocimientos sobre el área de estudio y profesión, habilidades de manejo de las TIC's	Rúbrica de estudio de caso para fortalecer la capacidad para tomar decisiones, Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad y Capacidad de trabajo en equipo.
<i>2. Negociación Distributiva e Integrativa</i>	Cuadro comparativo sobre la negociación Distributiva e Integrativa, para fortalecer la capacidad de abstracción, análisis y síntesis.		Rúbrica para cuadro comparativo, para fortalecer, la capacidad de abstracción, análisis y síntesis.
<i>3. Método Harvard de Negociación.</i>	Ensayo acerca del método Harvard de negociación, para fortalecer la comunicación escrita, capacidad de abstracción, análisis y síntesis.		Rúbrica para Ensayo, para fortalecer la comunicación escrita, capacidad de abstracción, análisis y síntesis.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

4. <i>Estrategias y técnicas de negociación</i>	Exposiciones grupales para informar sobre las diferentes estrategias y técnicas empleadas en un proceso de negociación, para fortalecer la comunicación oral, el trabajo en equipo y el respeto por la diversidad y multiculturalidad.		Rúbrica para presentación oral, para fortalecer la comunicación oral, capacidad de abstracción, análisis y síntesis.
---	--	--	--

5. RECURSOS EDUCATIVOS		
Equipos	Herramientas	Materiales
Video Beam. Computador	Legiscomex	Textos sugeridos en la bibliografía. Revistas especializadas.
REFERENCIAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos de Negociación. Quinta edición, 2012. Lewiki, Barry, Saunders. Editorial Mc Graw Hill. 2. La negociación empresarial, Primera edición, Pinkas Flint B. Ediciones Justo Valenzuela Lima Perú. 3. Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Primera edición, 2011. Barbara A. Budjac Corvette. Editorial Pearson. 4. Negociación y Contratación Internacional. 1ª. edición. Pilar Caballero Sánchez de Puerta – Bogotá: Ediciones de la U, 2015. 5. Vender en China. 1ª. edición. Lluís Arasan – Yongtao Gu. Barcelona: Viena Ediciones, 2009. 6. Negociando con el Diablo, cuando negociar o cuando pelear, Robert Mnookin, Grupo Editorial norma. 7. Negociar: Cómo satisfacer a ambas partes. 1ª. edición. Acosta Vera, José María. 		



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2018.

8. Cuaderno de ejercicios para negociar rápido y bien. 2ª. Edición. Rodach Gérard. Barcelona :Malinka Libros.2014.

9. Gestión de los Negocios Internacionales. 1ª. edición. Liliana E. Gnazzo, Carlos A. Ledesma, Mirta Domínguez, Luis Elaskar, Javier R. Espina, Raúl V. Ochoa, Gonzalo D. Peña, Fernando Urdaniz. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.,2007.

10. Negociación Intercultural: Estrategias y Técnicas de negociación internacional. 1ª.edición. Domingo Cabeza Nieto, Pelayo Corella García, Carlos Jiménez Pérez. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2017.

11. Culture and business networks: International business negotiations with Arab managers. Priyan Khakhar, Hussain Gulzar Rammal. International Business Review 22 (2013) 578–590.

12. Negotiation. Jeanne Brett, Leigh Thompson. Organizational Behavior and Human Decision Processes 136 (2016) 68–79.

13. The science of culture and negotiation. Brian C Gunia, Jeanne M Brett and Michele J Gelfand. ScienceDirect. Current Opinion in Psychology 2016, 8:78–83.

14. Material entregado en clase y disponible en Moodle.

3.3.1 UNIDAD No.3 Etapas del proceso de negociación internacional

Elemento de Competencia	Indicadores de desempeño
Emplear los diferentes modelos y estrategias en las etapas del proceso de negociación internacional para lograr acuerdos ajustados a las necesidades del mercado internacional.	1. Conoce las etapas de una negociación internacional. 2. Describe los factores y posiciones de poder en una negociación internacional. 3. Relaciona las etapas de una negociación internacional con la facilitación del logro de los objetivos propuestos. 4. Aplica las estrategias y técnicas de negociación de acuerdo con las diferencias culturales para lograr acuerdos ajustados a las necesidades del mercado internacional.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

3.4 ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			
CONTENIDOS	ESTRATEGIA DE TRABAJO PRESENCIAL	ESTRATEGIA DE TRABAJO INDEPENDIENTE	ESTRATEGIAS EVALUATIVAS
<i>1. Planeación de la negociación internacional.</i>	Lecturas de artículos científicos y libros sobre el tema, socializando en el aula de clase de manera argumentativa, para fortalecer la comunicación oral, capacidad de abstracción, análisis y síntesis.	Lecturas sobre los temas a tratar en español y en segunda lengua para desarrollar la capacidad de comunicación abstracción, análisis y síntesis, capacidad crítica y autocrítica, conocimientos sobre el área de estudio y profesión, habilidades de manejo de las TIC's.	Pruebas objetivas por competencia en Cuestionario Saber Pro, para la evaluación de competencias interpretativas, argumentativas y propositivas, sobre la Planeación y estrategia de la negociación internacional.
<i>2. Desarrollo de la negociación internacional.</i>	Reseñas de textos y eventos acerca del desarrollo de negociaciones internacionales, para fortalecer la capacidad de abstracción, análisis y síntesis.		Análisis de artículos científicos sobre el tema.
<i>3. Consolidación de la negociación internacional</i>	Estudio de caso donde se evidencie la consolidación de una negociación internacional, para aplicar los contenidos teóricos a una realidad tangible y cercana al futuro del entorno laboral; el fomento de		Rúbrica de estudio de caso para fortalecer la capacidad para tomar decisiones, Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad y Capacidad de trabajo en equipo.



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

	habilidades interpersonales y de trabajo en equipo.		
4. <i>Negociación Intercultural</i>	Juego de roles donde se desarrolle una negociación intercultural, para fortalecer el trabajo en equipo, la comunicación oral, la diversidad y la multiculturalidad.		Rúbrica de Juego de Roles para fortalecer la capacidad para tomar decisiones, Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad y Capacidad de trabajo en equipo.

6. RECURSOS EDUCATIVOS		
Equipos	Herramientas	Materiales
Video Beam. Computador	Legiscomex	Textos sugeridos en la bibliografía. Revistas especializadas.
REFERENCIAS: <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos de Negociación. Quinta edición, 2012. Lewiki, Barry, Saunders. Editorial Mc Graw Hill. 2. La negociación empresarial, Primera edición, Pinkas Flint B. Ediciones Justo Valenzuela Lima Perú. 3. Técnicas de negociación y resolución de conflictos. Primera edición, 2011. Barbara A. Budjac Corvette. Editorial Pearson. 4. Negociación y Contratación Internacional. 1ª. edición. Pilar Caballero Sánchez de Puerta – Bogotá: Ediciones de la U, 2015. 5. Vender en China. 1ª. edición. Lluís Arasanz – Yongtao Gu. Barcelona: Viena Ediciones, 2009. 6. Negociando con el Diablo, cuando negociar o cuando pelear, Robert Mnookin, 		



CORPORACIÓN UNIVERSITARIA DE LA COSTA - CUC
VICERRECTORÍA ACADÉMICA
FORMATO PLAN DE ASIGNATURA PA04
Actualizado a 20 de marzo- 2020

Grupo Editorial norma.

7. Negociar: Cómo satisfacer a ambas partes. 1ª.edición. Acosta Vera, José María. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2018.
8. Cuaderno de ejercicios para negociar rápido y bien. 2ª. Edición. Rodach Gérard. Barcelona :Malinka Libros.2014.
9. Gestión de los Negocios Internacionales. 1ª. edición. Liliana E. Gnazzo, Carlos A. Ledesma, Mirta Domínguez, Luis Elaskar, Javier R. Espina, Raúl V. Ochoa, Gonzalo D. Peña, Fernando Urdaniz. México: Pearson Educación de México S.A. de C.V.,2007.
10. Negociación Intercultural: Estrategias y Técnicas de negociación internacional. 1ª.edición. Domingo Cabeza Nieto, Pelayo Corella García, Carlos Jiménez Pérez. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A., 2017.
11. Culture and business networks: International business negotiations with Arab managers. Priyan Khakhar, Hussain Gulzar Rammal. International Business Review 22 (2013) 578–590.
12. Negotiation. Jeanne Brett, Leigh Thompson. Organizational Behavior and Human Decision Processes 136 (2016) 68–79.
13. The science of culture and negotiation. Brian C Gunia, Jeanne M Brett and Michele J Gelfand. ScienceDirect. Current Opinion in Psychology 2016, 8:78–83.
14. Material entregado en clase y disponible en Moodle.